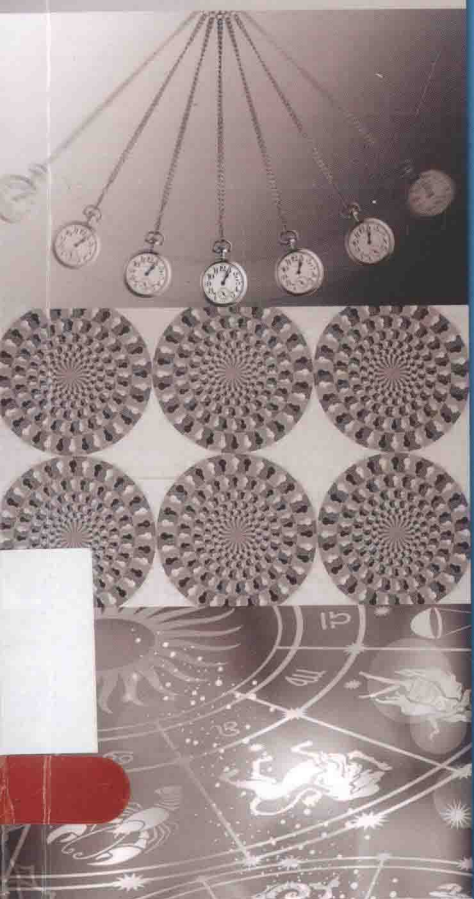


# 自控、洗脑、催眠的根基



# 暗示心理学

林敏 著

你的疼痛、健忘、悲伤、恐慌、沮丧、坏习惯  
所有行为都在跟着暗示走

人是潜意识的奴隶，  
处处受其限制  
人也可以成为潜意识的主人  
让它为己所用



江苏凤凰文艺出版社  
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND  
ART PUBLISHING, LTD.

心理栈  
改变，从心开始

# 暗示心理学

林敏 著

人都是潜意识的奴隶

图书在版编目 (CIP) 数据

暗示心理学 / 林敏著. -- 南京: 江苏凤凰文艺出版社, 2015

ISBN 978-7-5399-7637-2

I. ①错… II. ①林… III. ①错觉—心理学 IV.

① B842.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 309969 号

书 名 暗示心理学

作 者 林 敏

出版统筹 黄小初 周亚林

选题策划 冀海波 王 蒙

版式设计 @有栢书

责任编辑 姚 丽

责任监制 刘 巍 江伟明

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司  
江苏凤凰文艺出版社

出版社地址 南京市中央路165号, 邮编: 210009

出版社网址 <http://www.jswenyi.com>

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

印 刷 北京建泰印刷有限责任公司

开 本 880×1230毫米 1/32

字 数 200千字

印 张 7.75

版 次 2015年6月第1版 2015年6月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-7637-2

定 价 32.00元

(江苏凤凰文艺版图书凡印制、装订错误可随时向承印厂调换)

## 前 言

在1985年的美国洛杉矶有一场规模很大的足球赛，球赛现场的观众有数千人。在看比赛期间，有六个人向赛场的工作人员反映身体不舒服，有的表示胃部不适，有的表示肚子疼痛，有的表示想呕吐。赛场的工作人员在了解情况后，认为他们是喝了台下出售的某种饮料出现的不良反应，于是通过广播提醒大家不要再喝这个牌子的饮料。不料广播播出后不久，竟然相继两百多个人出现食物中毒现象，并被送往医院。但是该品牌的饮料送去检查后，发现饮料符合国家卫生标准。这时，广播又通告了检查结果。于是这个消息也传到了医院，而后那两百多名“患者”奇迹般的不治而愈，兴致勃勃地跑回球场看球赛。这个故事里的两个广播都给人以心理暗示作用，并对观众产生了截然相反的结果。

暗示效应在社会生活中是极为普遍的心理效应，它能让人在在无时无刻的条件下，通过交往中的语言、手势、表情、行动或某种符号，用含蓄的、间接的方式发出一定的信息，从而使他人接受所示意的观点、意见，或按所示意的方式进行活动。常见的“安慰剂效应”、

“影视效应”、“名牌效应”、“广告效应”等等都存在暗示效应的缩影。其实，生活中的每一个人，都经常受暗示的影响，或暗示别人，或接受别人的暗示，或进行自我暗示。

鉴于“暗示效应”的特殊性，对暗示的实用研究在宣传和广告这样一些领域中占有重要位置。在某些场合，如宗教活动中，暗示起着重要作用。在医疗实践中，广泛利用暗示来进行心理治疗，矫正病人的身心状态。其中，积极的心态，如热情、激励、赞许或对他人的有力的支持等等，使他人不仅得到积极暗示，而且得到温暖，得到战胜困难的力量。反之，消极的心态，如冷淡、泄气、退缩、萎靡不振等等，则会使人受到消极暗示的影响，使人承受的不仅仅是暗示带来的压力与痛苦，而且还会波及人的身体健康。因此，在日常生活中，一定要认真对待各种语言暗示、行为暗示、情境暗示、表情与动作暗示等。当我们感觉到来自他人的暗示，甚至已经因此而导致自己身心发生改变时，一定要注意分析暗示的来源、原因以及对自己的作用，尽量做到接纳积极暗示，摒弃消极暗示。

本书作为一本专门叙述心理暗示的著作，共分十章，分别从暗示本源、暗示行为、暗示力量等角度来解读心理暗示对人的影响，以及我们在生活和工作中应该如何运用好心理暗示的正面作用。全书不仅内容丰富，而且在语言上摆脱了以往心理学著作理论知识繁冗晦涩的弊病，注重从实际生活应用的角度出发，通过生动有趣的案例、浅显易懂的语言来阐释暗示心理学的相关理论与定律，具有很强的可读性及实用性，相信每一位阅读过本书的读者都能获益颇多。

# 目 录

|    |     |
|----|-----|
| 前言 | 001 |
|----|-----|

## 第一部分：心理暗示的本源

|             |     |
|-------------|-----|
| 第一章 暗示是一种本能 | 003 |
|-------------|-----|

|        |     |
|--------|-----|
| 暗示从何而来 | 004 |
|--------|-----|

|             |     |
|-------------|-----|
| 行为都是对自己“保护” | 007 |
|-------------|-----|

|          |     |
|----------|-----|
| 暗示是观念的延伸 | 010 |
|----------|-----|

|           |     |
|-----------|-----|
| 情绪让暗示更加强烈 | 013 |
|-----------|-----|

|           |     |
|-----------|-----|
| 愿望是对暗示的设想 | 016 |
|-----------|-----|

|             |     |
|-------------|-----|
| 每个人都有着自己的坚持 | 019 |
|-------------|-----|

|          |     |
|----------|-----|
| 我们都是有主见的 | 021 |
|----------|-----|

|          |     |
|----------|-----|
| 不能不说的反暗示 | 024 |
|----------|-----|

|             |     |
|-------------|-----|
| 第二章 自我的主观假设 | 027 |
|-------------|-----|

|             |     |
|-------------|-----|
| “假设”会让人不能自拔 | 028 |
|-------------|-----|

|            |     |
|------------|-----|
| 自我假设中的“威胁” | 032 |
|------------|-----|

|              |     |
|--------------|-----|
| 恐惧是一座“乌黑的森林” | 035 |
|--------------|-----|

|                         |                |
|-------------------------|----------------|
| 都是记忆的叠加                 | 038            |
| 习惯性否定是符合我的“逻辑”          | 042            |
| 怨天尤人的自我心理               | 046            |
| <br><b>第三章 潜意识的内在需求</b> | <br><b>049</b> |
| 内在意识的能量                 | 050            |
| 内心渴望理解的需求               | 052            |
| 让信念促使自己更坚定              | 055            |
| 用欲望“填补”自我的不满            | 057            |
| 用专注强化自我“假设”             | 060            |
| 情绪控制是为了变成熟              | 064            |
| 自信会让你变得优秀               | 067            |
| <br><b>第四章 暗示与自我的对抗</b> | <br><b>071</b> |
| 浅谈精神分裂                  | 072            |
| 个人的独立与集体                | 075            |
| 内在自我的能量                 | 079            |
| 学会去接纳自己                 | 082            |
| 不可触碰的底线                 | 086            |
| 遵循内心真实的想法               | 089            |

## 第二部分：心理暗示无处不在

|     |                    |     |
|-----|--------------------|-----|
| 第五章 | 动作暗示：看懂手足之间的秘密     | 099 |
|     | 腿脚——读懂腿脚动作中的心理暗示密码 | 100 |
|     | 头部——心理暗示的重要表现      | 103 |
|     | 手部——潜意识的“投影”       | 106 |
|     | 眼睛——传递出的心理暗示“悄悄话”  | 109 |
|     | 表情——一闪而过的“信息源”     | 112 |
|     | 姿态——心理状态的流露        | 116 |
| 第六章 | 行为习惯暗示：被忽略的潜意识     | 121 |
|     | 握手——“握”出对方的心理状态    | 122 |
|     | 咬手指——安全感缺失的真实反映    | 124 |
|     | 洁癖——看穿一个人的心理状态     | 127 |
|     | 喝酒——帮你看透人心         | 130 |
|     | 音乐——有时候也会说话        | 133 |



## 第七章 语言暗示：来自心灵的力量 137

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 谢谢——不只是一种礼貌          | 138 |
| 真的，对不起——难道你就没错吗      | 142 |
| 没事联系——其实是“有事没事最好别联系” | 145 |
| 你做得很不错——并不代表你很优秀     | 149 |
| 我跟你说的是真的——你到底信还是不信   | 153 |
| 我们是什么关系——我们有什么关系     | 156 |
| 我是真的没办法——是一种委婉的拒绝    | 158 |

## 第三部分：每一种暗示都有能量

## 第八章 小心，别中了暗示的圈套 165

|               |     |
|---------------|-----|
| 越在意越会被“忽悠”    | 166 |
| 我们为什么要“抢”盐    | 168 |
| 你为什么崇拜明星      | 172 |
| “星座说”是如何操纵你的  | 174 |
| 谎言被说一百遍就会成为真理 | 177 |
| 侥幸心理害“死”人     | 180 |
| 我们天生需要被夸奖     | 182 |
| 没有需求，暗示就无效    | 185 |

## 第九章 别让困难在心里放大 189

|                |     |
|----------------|-----|
| 越胡思乱想越害怕       | 190 |
| “不可能”是自己吓自己    | 192 |
| “真的很难”阻止了你的行动  | 195 |
| “或许能成功”是一种自我安慰 | 199 |
| “他对我有意见”只是你想多了 | 202 |
| 你根本不知道你想要什么    | 205 |
| “我要尽力做好”才能真的好  | 209 |

## 第十章 运用暗示，改变生活 213

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 情绪定律：每一种暗示都是独特的体验    | 214 |
| 21天法则：任何的事只要坚持就能变成习惯 | 217 |
| 累积定律：成功与失败都是累积的结果    | 220 |
| 替换定律：替换你的负面记忆        | 223 |
| 因果定律：万事皆有因           | 226 |
| 需求定律：尊重彼此的需求就能成功     | 229 |
| 积极情绪：开启你的潜在力量        | 232 |

## 第一部分：心理暗示的本源



## 第一章

---

### 暗示是一种本能

受暗示性是人的心理特性，它是人在漫长的进化过程中，形成的一种无意识的自我保护能力。当人处于陌生、危险的境地时，人会根据以往形成的经验，捕捉环境中的蛛丝马迹，来迅速做出判断。这种捕捉的过程，也是受暗示的过程。因此，人的受暗示性的高低不能以好坏来判断，它是人的一种本能。

## 暗示从何而来

在现实的生活中，只要我们稍稍留意便会发现这样一些有趣的现象。例如，与朋友喝茶聊天的时候，开始品尝时并没有觉得对方所沏的茶有什么特殊之处，但是当听到对方说起这种茶是如何的好，如何的来之不易后，同样是这壶茶，再喝的时候却觉得格外的清香；再如，当你走进一家装潢颇为考究的商铺之时，自然而然地便会觉得里面出售的商品档次肯定很高，而且价格也肯定不菲；更为有意思的是，如果你的哪位朋友遇见你，皱着眉头跟你说：“你的脸色看起来不好，该不会是病了吧。”原本身体健康的你，却有可能会真的跑到医院去请医生检查……类似这样的事经常发生，举不胜举，这就是心理学中所说的暗示现象。

可以毫不夸张地说，暗示无时无刻不在发生，并影响到我们的生活。那么，为什么会出现这种现象呢？心理学上，对于暗示是这样解释的：在心理机制上，它是一种被主观意愿肯定的假设，这种假设不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。而这种“假设”则是建立在“自我”的基础上的，说得更为简单一些，就是你认为会怎么样，是“自我”对待外界的人和事物的判断与决定。下面所要说的—件发生在日常生活中的事例就能很好地让我们认识到这一点。

有一个刚刚毕业的年轻人，被某家不错的公司聘用，在正式走

上工作岗位后不久，便接到一项工作任务。那项任务具有一定的难度，就连在这家公司工作了几年有一定工作经验的老员工都没有把握做好，就更别说是这位刚刚走上工作岗位的年轻人了。因此，他在接受这一任务时就担心自己可能做不好，但是为了能够完成任务，他还是想了一些办法，其中最为主要的策略便是向一些老员工请教。当他向那些老员工请教的时候，有的人只是呵呵一笑，并没有多说什么；有的则不仅没有提供给年轻人任何有效的方法，反而跟年轻人说很难办；当然也有人鼓励他，跟他说只要他努力，多想想肯定会做好的……如此一来，年轻人越来越觉得自己是不可能把事情做好，虽说他硬着头皮去做了，但结果呢？不用多说，你可能已经猜到了。

难道说那位年轻人真的不能够把事情做好吗？事实上，他的这种做不好是一种暗示的结果，在还没有动手去做之前，便已经假设了一个结果，而在此以后的一切活动都是围绕着这种假设的结果而进行的。即便他在向他人征询意见求助之时，因为有那种“假设”的存在，所以会在心理上自觉或者不自觉地选择跟这种“假设”相符合的内容。而这个过程中的自

## 暗示分类

暗示分为日常交往暗示和心理治疗暗示两种，日常交往中的暗示就是用含混、闪烁的话，既使本意模糊起来，又使人能够隐隐约约地得到暗示。心理治疗性暗示（又称催眠疗法）是医者对患者做出的一种引导性的治疗措施，在实施前往往要征得患者或者患者家属同意才能进行。

觉或者不自觉就是我们经常所说的“自我”。

那么，什么是“自我”呢？自我，又叫做自我意识或者是自我概念，在心理学中主要是指个体对自己存在状态的认知，是个体对其社会角色进行自我评价的结果。也就是说，自我就是察觉到自己的一切而区别于周围其他的物与其他的人。

我们之所以会受到暗示的影响，实质上就是因为“自我”的不完善所导致。为什么这么说呢？原因是，人非圣贤，在这个世界上没有完美的“自我”存在，难免会出现瑕疵甚至缺陷。如此一来，就决定了“自我”并不是任何时候都是对的，也就决定了我们在受到外界的人和事物的影响后，所做出的“判断”以及“决策”不一定是正确的，而在人的身上又有着追求“完美”的本性，总是希望自己能够做到“完美”，如此一来便会在做出“判断”以及“决定”的时候，变得犹豫、不确定，希望能够从他人或者事物之中得到更好的意见，让自己变得更为“完美”，如此看来，主体在“不知情”的状况下给别人创造出一定的暗示空间。例如，我们在某些时间或某个场合可能对自己的决定缺乏信心，不知道该如何做出决定，这时就极有可能被他人的语言所左右，按照他人的语言去做，从而被暗示。上面事例中的那个年轻人在接受到工作任务后，正是因为如此，在心理上受到他人的影响，不知道到底应该怎么做，而致使自己难以把事情做好。

为什么会存在假设，为什么我们又会受到暗示的影响呢？相信你已经有了答案，没错，这一切的一切都是因为“自我”的存在以及“自我”的不完美和有所缺陷所致。而我们要想逃脱暗示不自觉的摆



布，就需要不断强化个体内心世界的自我。

## 行为都是对自己“保护”

在心理学中我们将“判断”归属于“思维”范畴，它是指主体根据已有的价值观对某件事物进行的观念审度，是对思维对象有所肯定或有所否定的一种思维形式。

在日常生活中，判断会随时产生并且影响或主导着主体的行为。例如，当你制定某项活动策划方案时，需要对该项活动的预期成果进行判断，以便方案后续的顺利进展；当别人给你介绍一个新朋友时，你需要对其进行判断，然后才会决定要不要和他继续交往下去；当别人向你推销某种产品时，你会因考虑该产品对自己有没有实际功用与价值而产生判断，进而影响你最终买与不买的行为。

物理学家爱因斯坦说过：“要是没有独立思考和独立判断的有创造能力的个人，社会的向上发展就不可想象”。一方面，社会是由一个个具有独立主体与价值的人组合而成，单个的人是组成社会这个集合的元素；另一方面，人是社会关系的总和，社会性是人的属性之